PENGEMBANGAN PRODUK PERBANKAN SYARIAH

Disampaikan pada Seminar Bulanan Masyarakat Ekonomi Syariah

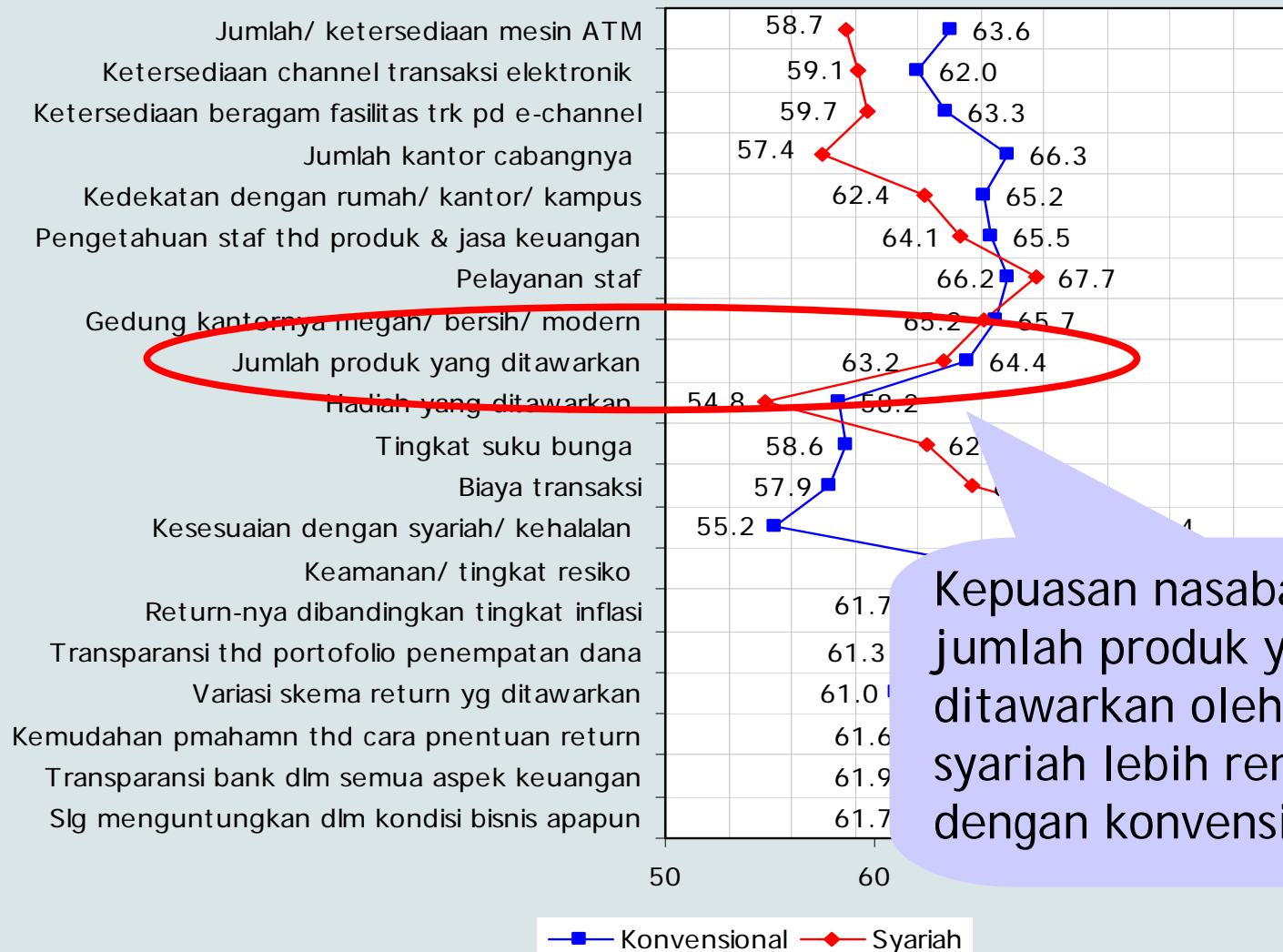
Gedung BNI Lt-25
25 Maret 2009

PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk
Divisi Usaha Syariah

M A T E R I - 1

1. Persepsi Terhadap Produk Syariah
2. Pengembangan Produk & Product Life Cycle
3. Produk BNI Syariah
4. Hasanah Card

Source :
Grand Strategy - BI

SURVEY KEPUASAN NASABAH ATAS KUALITAS LAYANAN BANK SYARIAH & BANK KONVENSIONAL

INISIATIF STRATEGIS
AKSELERASI PERBANKAN SYARIAH

Agar optimal dalam memanfaatkan fenomena global, perbankan syariah Indonesia harus melakukan inisiatif akselerasi luar biasa pengembangan pasar, termasuk **pengembangan produk**.

DOMAIN	ISU	INISIATIF
Regulator (BI, DSN, IAI)	Penerbitan UUPbS	Mempercepat penerbitan UUPbS
	Ketentuan khusus perpajakan	Mempercepat ketentuan khusus perpajakan
	Perizinan produk	**Harmonisasi ketentuan produk**
	Inovasi produk & layanan	**Aktif berinovasi & mengadopsi produk & layanan syariah**
	Inovasi *branding* & komunikasi	**Pendekatan baru *branding* & komunikasi**
	Peningkatan kapasitas pengembangan	***Internal marketing*, peningkatan SDM berkualitas, jaringan & modal**
Pendukung Pengembangan Perbankan Syariah	Menjadikan perbankan syariah lebih universal	**Menunjukkan bahwa perbankan syariah adalah trend global yang atraktif**
	Membantu penyebaran perbankan syariah	**Menunjukkan bahwa perbankan syariah lebih variatif**
Pelengkap Utama Perbankan Syariah	Standarisasi akuntansi	Adopsi & harmonisasi standar akuntansi
	Peningkatan kualitas *Islamic Scholar*	Target *Islamic Scholar* berkualitas internasional
	Prinsip & standar syariah yang berbeda	Akomodasi & harmonisasi prinsip & standar syariah

***Area Grand Strategy* Pengem-bangan pasar.**

Source :
Grand Strategy - BI

PENCITRAAN BARU BANK SYARIAH

POSITIONING

Perbankan yang saling menguntungkan kedua belah pihak

DIFFERENTIATION

- *Content: Beragam produk dengan skema variatif*
- *Context: Transparan agar adil bagi kedua belah pihak*
- *People: Kompeten dalam keuangan & beretika*
- *Technology: IT system yg update & user friendly*
- *Facility: Ahli investasi, keuangan dan syariah*

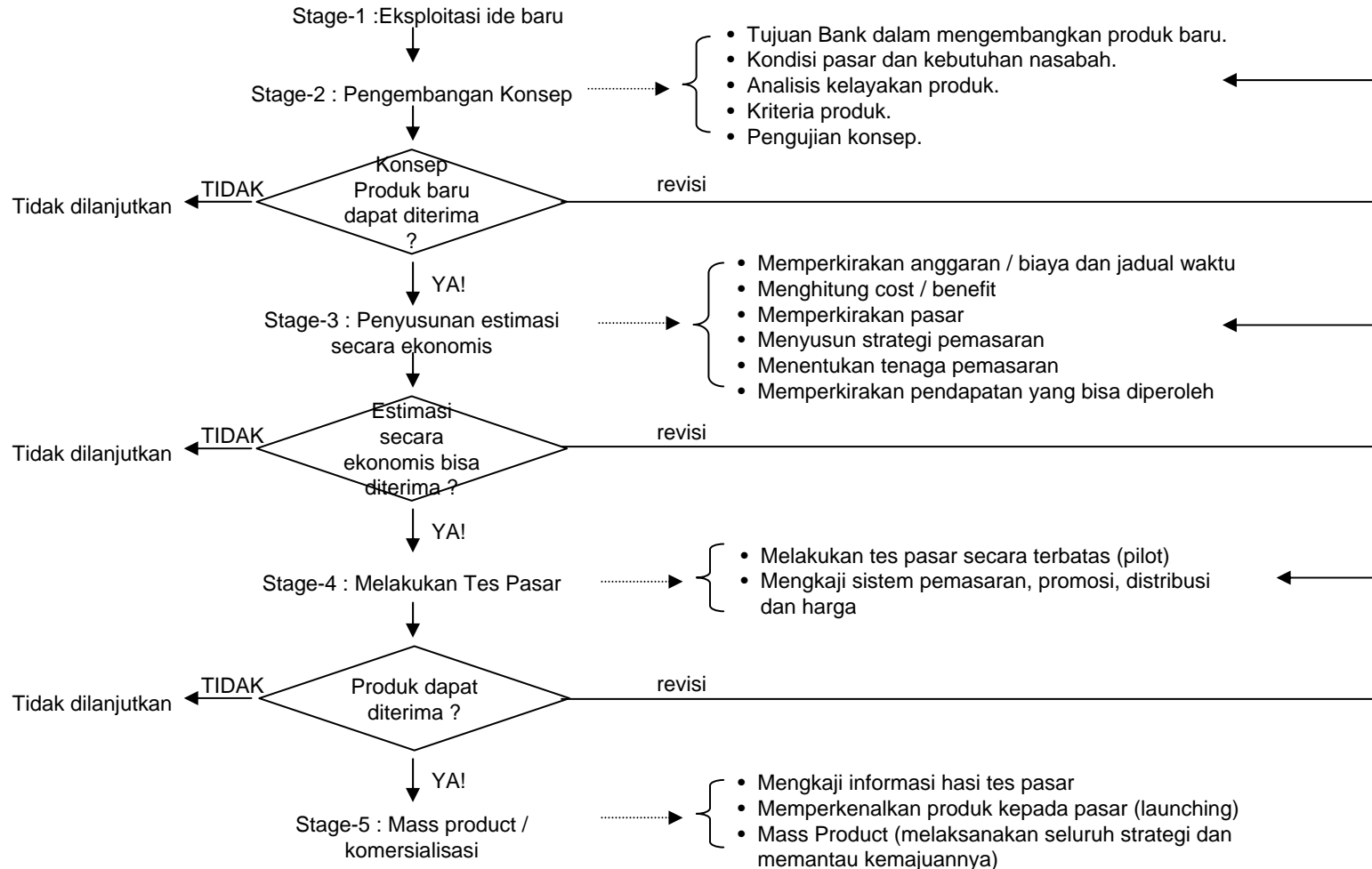
BRAND

LEBIH DARI SEKEDAR BANK

(BEYOND BANKING)

M A T E R I - 2

1. Persepsi Terhadap Produk Syariah
2. **Pengembangan Produk & Product Life Cycle**
3. Produk BNI Syariah
4. Hasanah Card

Kerangka Dasar Pengembangan Produk

Product Management & Product Development Value Chain

Analyzing for Product Management & Development Program	Product Development Planning Program	Implementing Product Management & Development Program	Product Performance Monitoring & Controlling

Analyzing for Product Management & Development Program

- Melakukan analisis untuk pengembangan produk :
  - Analisis lingkungan (internal & eksternal)
  - Analisis perilaku nasabah
  - Pemahaman karakter nasabah memilih produk
- Mengkaji pasar :
  - Analisis struktur pasar
  - Produk yang dibutuhkan
  - Produk pesaing

Product Development Planning Program

- Segmentasi pasar.
- Product positioning
- Menyusun strategi Product Management & Product Development
- Perencanaan :
  - Product Management Program
  - Product Planning Program

Implementing Product Management & Development Program

- Managing product.
- Developing new product
- Launching program
- Product mix

Product Performance Monitoring & Controlling

- Monitoring product life cycle
- Feed back

Product Life Cycle & Strategi Pemasaran

Stage of the product life cycle

Sales revenue or profit

	Introduction	Growth	Maturity	Decline

Total industry sales revenue

Total industry profit

+ 0 –

Marketing objective	Gain Awareness	Stress differentiation	Maintain brand loyalty	Harvesting, deletion
Competition	None	Growing	Many	Reduced
Product	One	More versions	Full product line	Best sellers
Price	Skimming or penetration	Gain share, deal	Defend share, profit	Stay profitable
Promotion	Inform, educate	Stress competitive differences	Reminder oriented	Minimal promotion
Place (distribution)	Limited	More outlets	Maximum outlets	Fewer outlets

M A T E R I - 3

1. Persepsi Terhadap Produk Syariah
2. Pengembangan Produk & Product Life Cycle
3. **Produk BNI Syariah**
4. Hasanah Card

SEKILAS BNI SYARIAH

Berdiri tahun 2000 berdasarkan ketentuan UU No 10/1998

Komitmen untuk mendukung pertumbuhan dan perkem-bangan Usaha kecil dan Menengah (SME)

UUS terbesar dengan Assets 4,0 T dan didukung oleh 55 KCS, 655 SCO dan 2.325 ATM

Menjalankan Fungsi Bisnis dan Sosial (UPZ)

Mekanisme dual banking system memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk menikmati layanan perbankan syariah dengan jaringan yang luas

Menerapkan prinsip tata kelolaan perusahaan yang baik (GCG), dan Program Mengenal Nasabah (PMN)

FUNGSI & PERAN BNI SYARIAH

Manajer Investasi

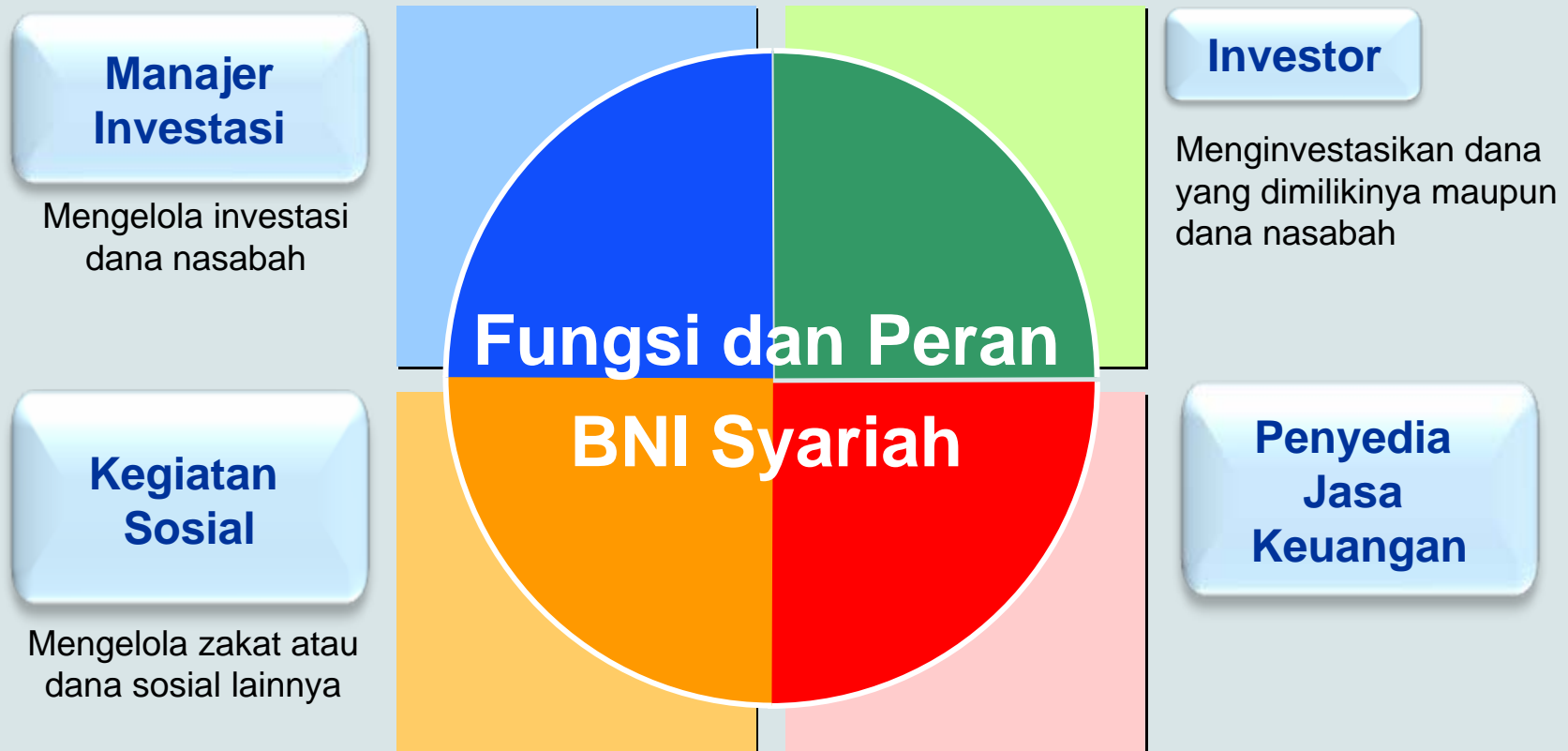
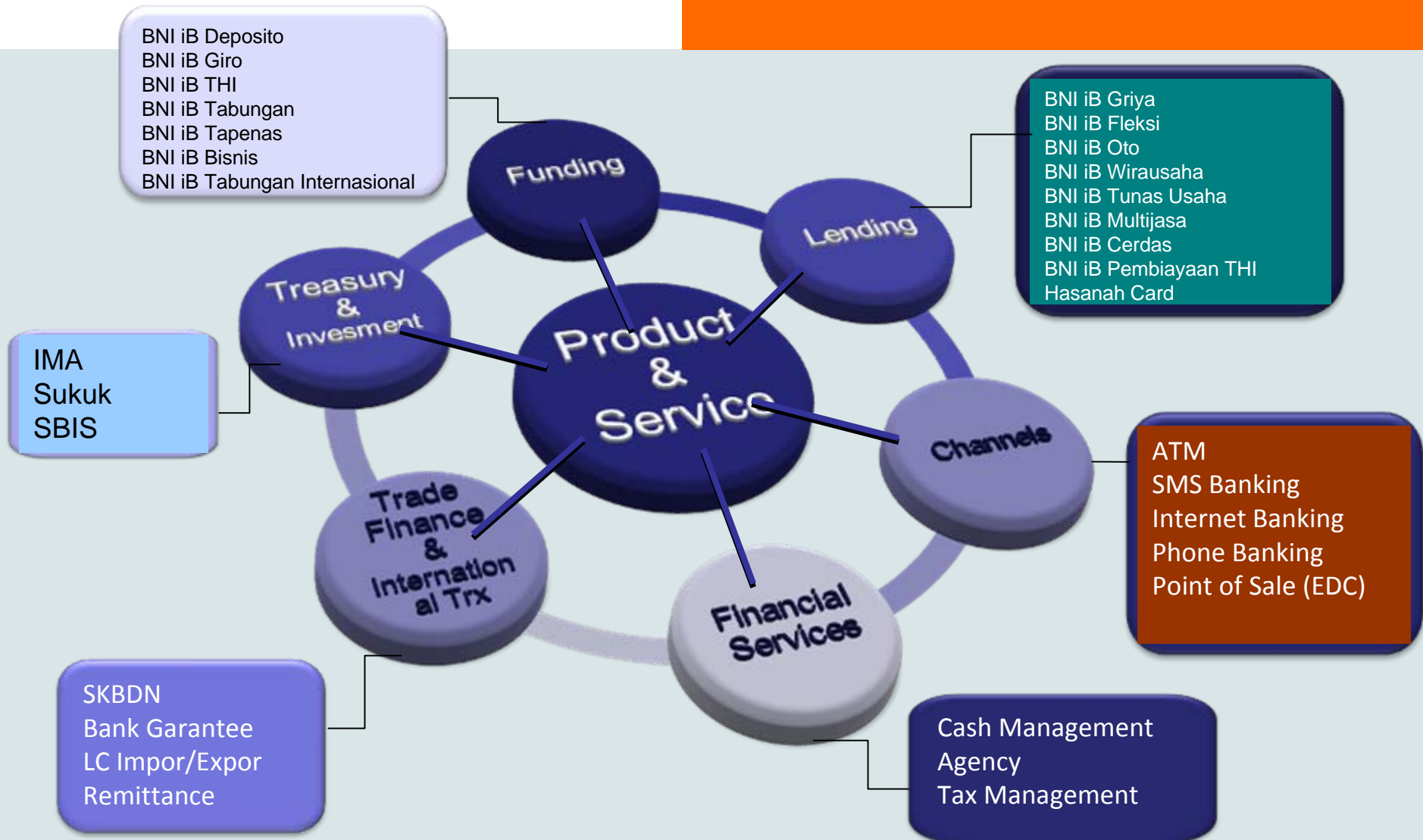
Mengelola investasi dana nasabah

Investor

Menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah

Kegiatan Sosial

Mengelola zakat atau dana sosial lainnya

Penyedia Jasa Keuangan

PRODUK BNI SYARIAH

FASILITAS

ATM

SMS & Mobile Banking

Phone Banking

Kartu Belanja

Internet Banking

M A T E R I - 4

1. Persepsi Terhadap Produk Syariah
2. Pengembangan Produk & Product Life Cycle
3. Produk BNI Syariah
4. **Hasanah Card**

PENELITIAN POTENSI PASAR KARTU KREDIT SYARIAH

- Cost atau biaya menjadi *focal point*.
- Kekhawatiran akan cenderung konsumtif menjadi salah satu *barrier* utama.
- Segmen *'Pokoknya Syariah'* memberi perhatian lebih pada benefit – benefit fungsional.
- Kelompok '*Floating*' dan '*Konvensional*' cenderung fokus pada biaya.
- Kelompok segmen '*Floating'* yang terdiri dari segmen "ikut arus" dan "sesuai kebutuhan" menjadi segmen yang memiliki potensi pasar terbesar.

KONSEP PRODUK HASANAH CARD

Hasanah Card –

Basis Akad Kafalah-Qardh-Ijarah

(Fatwa 54/DSN-MUI/X/2006)

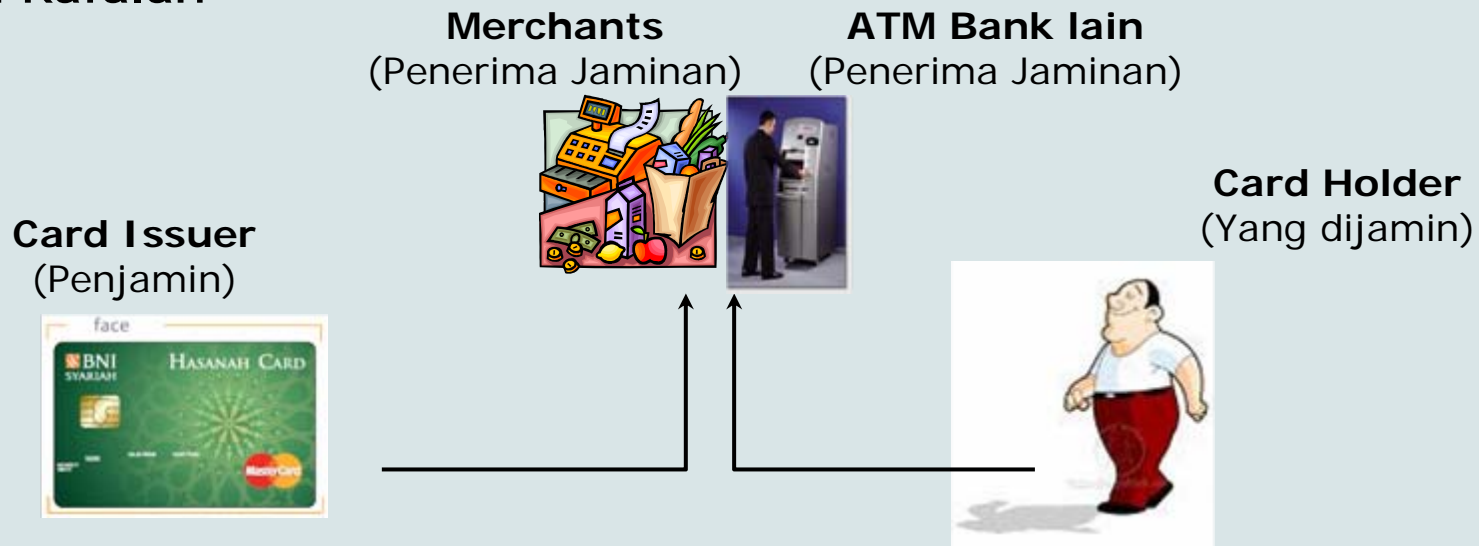
Akad Syariah Card
Fatwa DSN No.54/DSN-MUI/X/2006

Akad Kafalah

Merchants
(Penerima Jaminan)

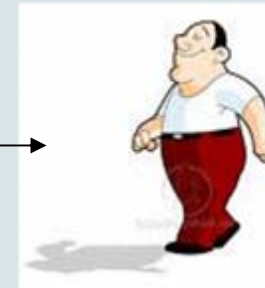
ATM Bank lain
(Penerima Jaminan)

Card Holder
(Yang dijamin)

Card Issuer
(Penjamin)

- Penerbit kartu menjamin pemegang kartu terhadap merchant atas semua kewajiban bayar yang timbul dari transaksi menggunakan kartu
- Penerbit kartu juga menjamin penarikan tunai selain bank atau ATM bank Penerbit Kartu.
- Implementasi akad kafalah & ijarah
- Penerbit kartu berhak mendapat monthly membership fee & fee penarikan tunai

Akad Syariah Card
Fatwa DSN No.54/DSN-MUI/X/2006

Akad Qard

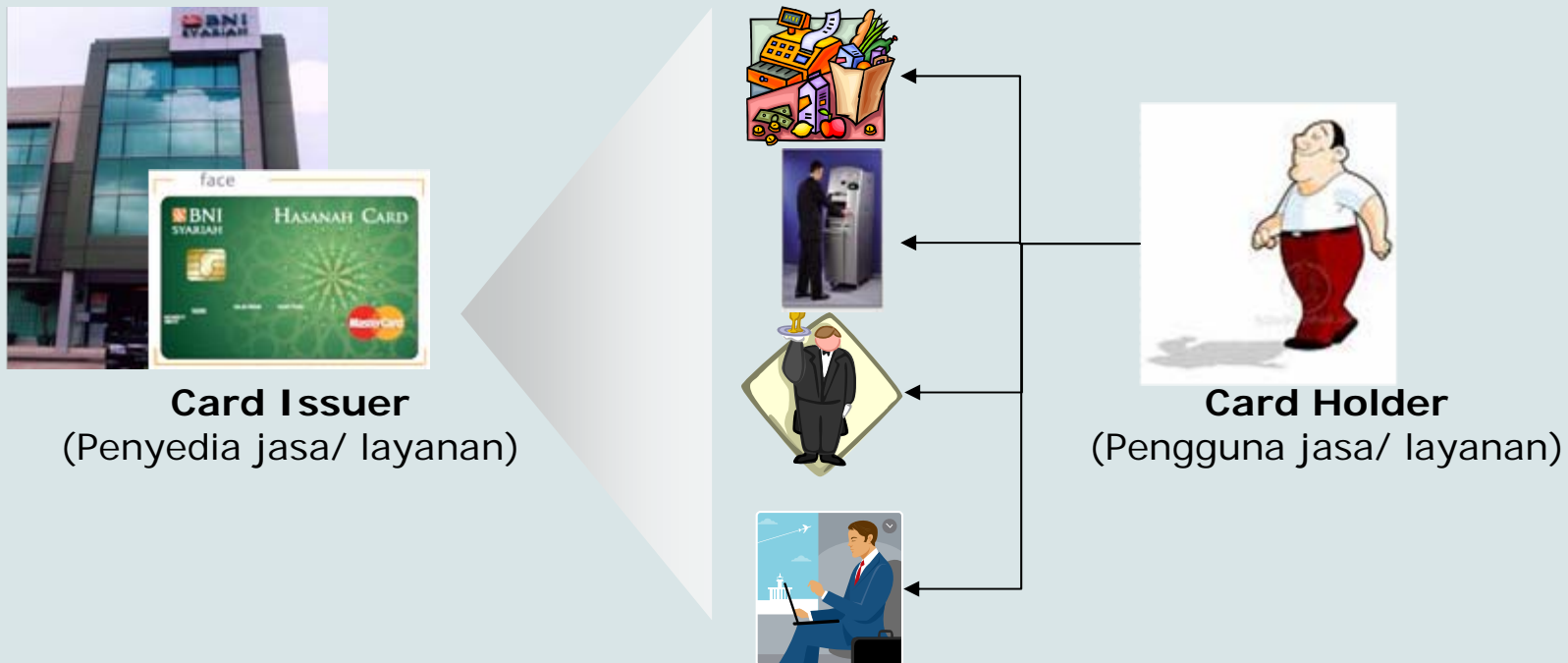
Card Issuer
(Pemberi pinjaman)

Card Holder
(Penerima Pinjaman)

- Penerbit kartu memberikan pinjaman melalui penarikan tunai dari bank dan atau cash advance melalui ATM milik bank penerbit kartu
- Implementasi : akad qardh & ijarah.
- Penerbit kartu berhak atas fee penarikan tunai yang besarnya tidak dikaitkan dengan jumlah penarikan.

Akad Syariah Card
Fatwa DSN No.54/DSN-MUI/X/2006

Akad Ijarah

Card Issuer
(Penyedia jasa/ layanan)

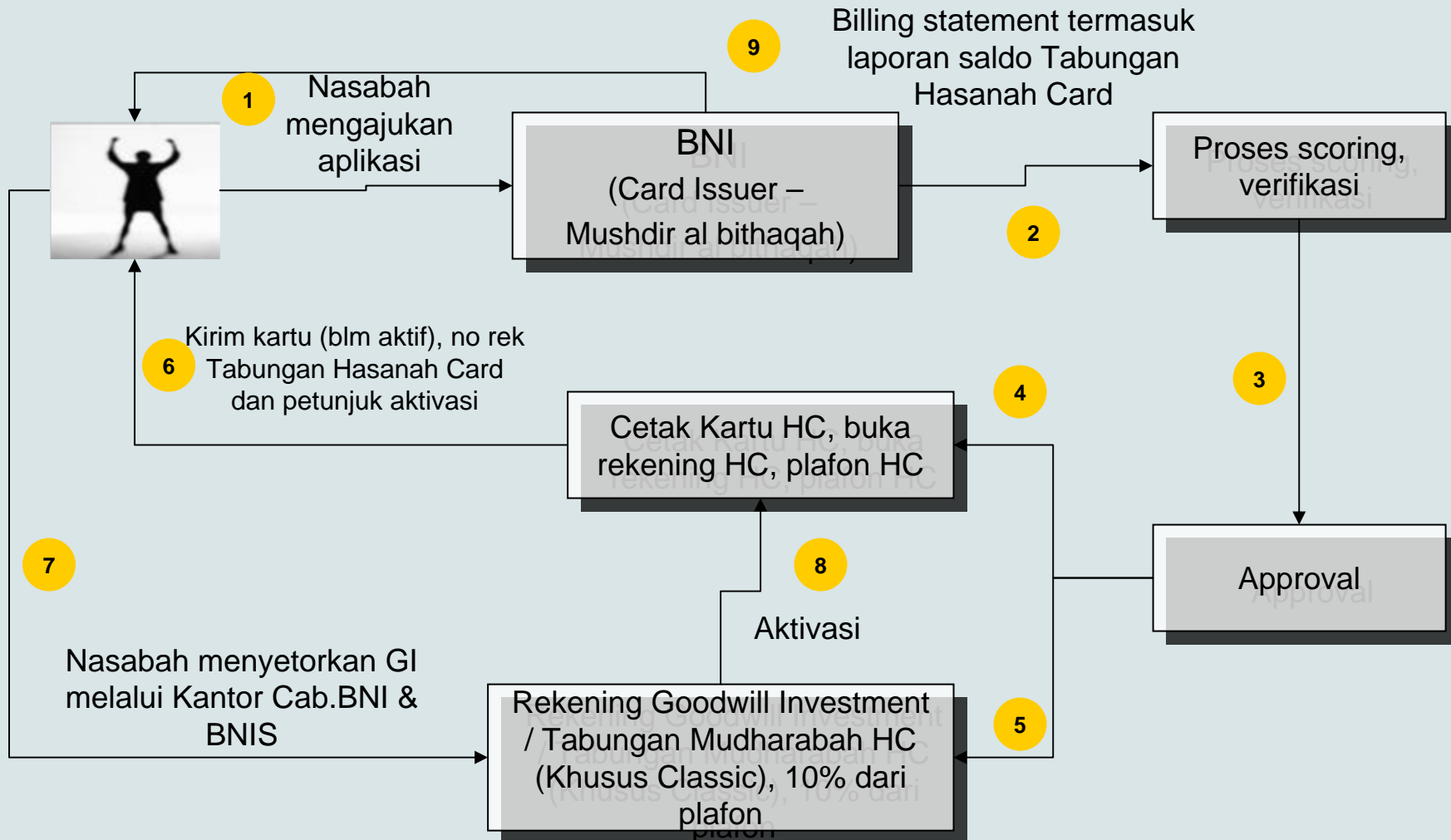
Card Holder
(Pengguna jasa/ layanan)

- Penerbit kartu menyediakan jasa pembayaran dan layanan bagi pemegang kartu.
- Implementasinya akad ijarah.
- Penerbit kartu berhak mendapat annual membership fee dan merchant fee.

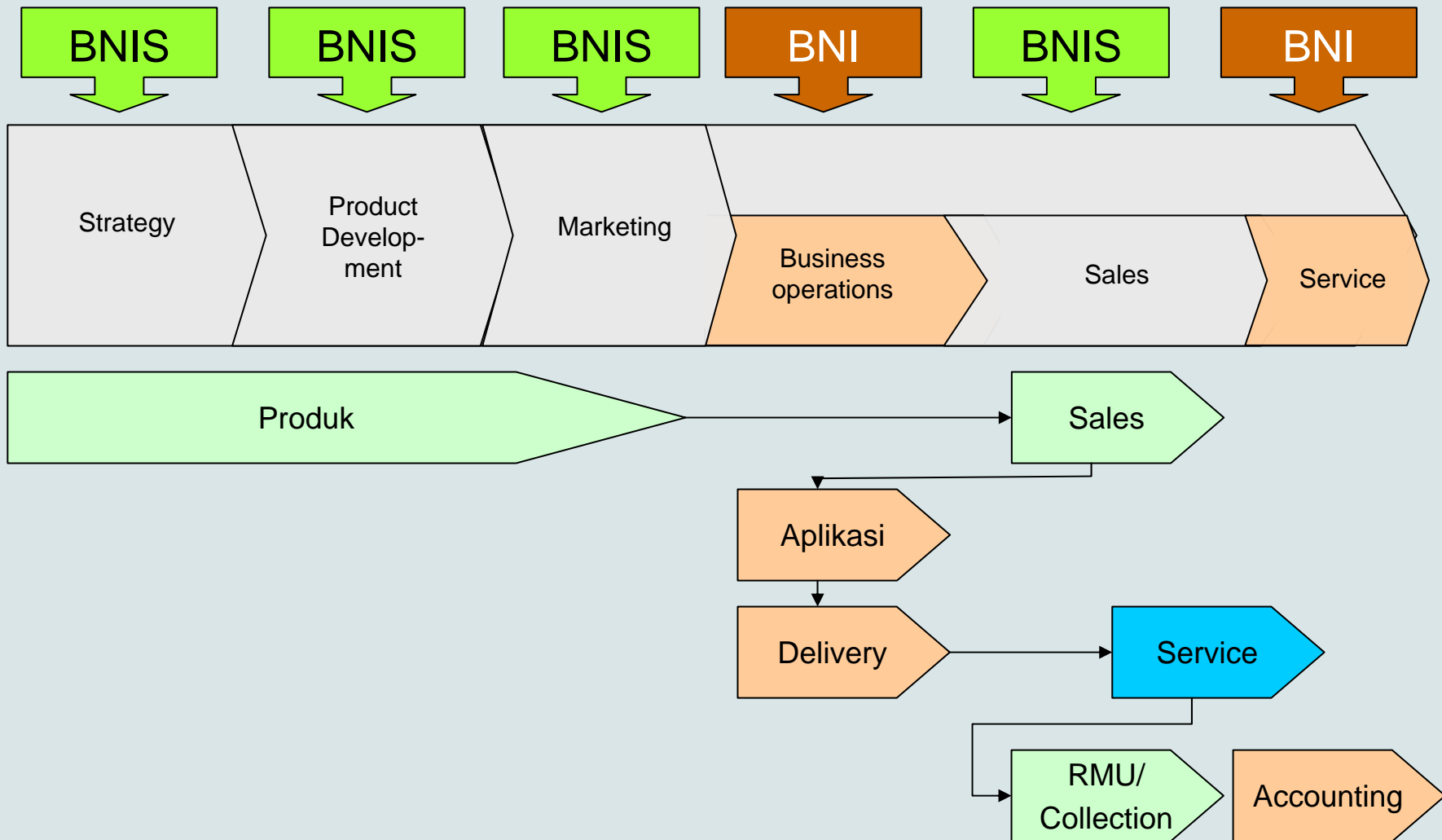
Perbedaan Kartu Regular dan Hasanah Card

	Kartu Kredit Regular	Hasanah Card
Dasar Hukum	UU Perbankan	UU Perbankan, UUPS, Fatwa DSN
Penerbit	Bank Konvensional	BNI Syariah dengan bekerjasama dengan Div.BSK
Provider	Master Card & Visa	Master card
Perjanjian	Berdasar bunga	Berdasar akad kafalah, qard & ijarah
Ketentuan Penggunaan	Tidak dibatasi	Hanya dapat digunakan untuk transaksi yang sesuai syariah
Fitur	Cash advance, danaplus, extra dana, smartspending, transfer balance, executive lounge, dsb	Fitur sama dgn kartu kredit regular, yg membedakan cara penetapan fee-nya
Pendapatan bank	Annual fee, bunga atas transaksi, Merchant fee, denda keterlambatan	Annual fee, monthly fee, merchant fee, biaya penagihan, denda keterlambatan sbg dana sosial
Cash collateral	Tidak diperlukan	Diperlukan untuk kartu classic 10% dari limit kartu

Perbedaan Kartu Regular dan Hasanah Card

Pendapatan Kartu Kredit Reguler	Pendapatan pada Hasanah Card
1. Membership fee/Annual fee	1. Annual Membership Fee/Annual fee (berasal dari akad ijarah) → fix
2. Bunga atas nominal transaksi	2. Monthly Membership Fee → fix (berasal dari akad kafalah, diberikan discount berdasarkan jumlah transaksinya dalam bentuk cash rebate
3. Merchant fee	3. Merchant fee (berasal dari akad ijarah) → sesuai transaksi
4. Cash advance fee	4. Cash advance fee (rusum sahb al-nuqud)
5. Denda keterlambatan	5. Biaya keterlambatan : – Denda keterlambatan menjadi dana sosial – Biaya penagihan boleh diakui sebagai pendapatan ta'widh

BUSINESS FLOW

VALUE CHAIN
BISNIS KARTU SYARIAH

Kebutuhan Infrastruktur Bisnis Kartu Syariah

1. Jaringan (Visa, Master, Merchant)
2. Sistem Skoring & Pemantauan
3. SDM yang kompeten

Fasilitas Hasanah Card

- Diterima di seluruh dunia
- Kemudahan pembayaran
- SmartBill
- Isi ulang pulsa 24 jam & Smart Reload
- DanaPlus & SmartTransfer DanaPlus
- Executive airport lounge

PARTNERSHIP

BNI – ESIA

Gratis HP ESIA Hidayah dengan komitmen pulsa Rp. 50.000 /bln selama 1 th

BNI Syariah – Shafira
Discount dengan
Hasanah Card

BNI Syariah – Mizan
Discount dengan
Hasanah Card

TERIMA KASIH...

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.